

# Der Turmdrehkranmarkt in Deutschland: Wie er wurde, wie er ist!

In manchen Geräteklassen scheint die Kranvermietung eher eine karikative Tätigkeit zugunsten der Endkunden zu sein als ein wirkliches Geschäftsmodell. Mit dem hässlichen Begriff vom „Kostendeckungsbeitrag“ werden Vermietpreise beschrieben, die man ansonsten als ruinös bezeichnen müsste.

Von Jens Buschmeyer

„Es gibt keine dümmere Menschen als Kranvermieter!“ Dieser Satz stammt nicht von irgendwelchen bösen Fachredakteuren, nein, dieser Satz fiel im Laufe eines Gesprächs, das

die Redaktion im Zuge der Recherche zu diesem Artikel mit einem Vermieter führte. Der Satz ist dermaßen drastisch, dass die KM-Redaktion entschied, sich dafür noch eine ausdrückliche

Freigabe einzuholen und trotzdem den Zitatgeber anonym zu lassen.

Vielleicht aber hat der Gesprächspartner mit diesem einen Satz auch nur zum Ausdruck ge-

bracht, was viele seiner Kollegen ebenfalls empfinden, aber der Presse gegenüber nicht äußern würden. Und wenn ein Kranvermieter bekennt, dass ihm das Mobilkranesgeschäft eindeutig mehr Spaß macht, als das Turmdrehkranesgeschäft, dann erscheint einem das Klagen der Mobilkranbranche am Ende sogar als das sprichwörtliche „Klagen auf hohem – zumindest aber höherem – Niveau“.

Die Baukranvermietung als „heikles“ Geschäft zu bezeichnen, ist eine unhaltbare Untertreibung. Die Vermietraten, die sich bei der Turmdrehkranvermietung als Monatsmiete in Prozent vom Anschaffungspreis des Kranes ermitteln, von denen die KM-Redaktion immer wieder zu hören bekommt, sind mit dem Begriff „gruselig“ wohl am ehesten beschrieben. 0,7 % vom Neupreis des Kranes, zum Teil noch deutlich weniger – egal, ob man nun den Brutto- oder den Nettopreis nimmt: „Auskömmlich“, so sehen

540 HC-L des Betreibers BKL auf einer Baustelle in Frankfurt.





## Verzinsung, unternehmerischer Gewinn – Fehlanzeige.

es auch die Hersteller, ist ein solches Mietpreinsniveau keinesfalls.

Annähernd zwölf Jahre muss ein Turmdrehkran bei angesprochener Vermietrate arbeiten, um lediglich die Anschaffungskosten zu erwirtschaften. Verzinsung, unternehmerischer Gewinn – Fehlanzeige. Die mit der Kranvermietung einhergehenden „Nebenkosten“ sind darin ebenfalls nicht enthalten – und welcher Kran arbeitet denn tatsächlich ununterbrochen zwölf Jahre lang?

Um die Frage zu beantworten, woher diese bescheidenen Vermietraten rühren, reicht es bei Weitem nicht aus, auf die Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise aus dem Jahr 2008 zu verweisen – diese kamen ab 2010 lediglich verstärkend hinzu. Man muss vielmehr bis in die 1990er Jahre zurückblicken, um zu begreifen, was geschehen ist, ja geschehen musste und was immer noch geschieht.

Noch Mitte der 1990er Jahre war die Turmdrehkranvermie-

tung eher ein Nischengeschäft. Etwa 80 % der auf deutschen Baustellen eingesetzten Baukrane waren Endkundengeräte, die Bauunternehmen setzten also im Wesentlichen ihre eigenen Krane ein, nur 20 % der Krane waren Mietkrane.

Als Grund für dieses Verhältnis darf wohl die eher konservative Geschäftspraxis deutscher Bauunternehmen gelten, die – in Süd-Deutschland mehr als in Nord-Deutschland – auf Eigentumbildung setzten, bevor man dem Vermieter über die Mietrate die Maschine bezahlte. Und je höher die Vermietrate, desto höher war selbstverständlich der Investitionsanreiz – seitens der Bauunternehmen, aber auch seitens der Baukranvermieter.

Doch schon Mitte der 1990er Jahre zeichnete sich ab, dass sich der Markt drehen würde. Eine von der damaligen Potain GmbH mit Sitz in Walldorf im Jahr 1995 in Auftrag gegebene Prognose,

### ▲ Fuhrpark- und Flottenmanagement für Liebherr-Baukrane

Für Flottenbetreiber von Baukranen hat Liebherr Anfang 2012 das Datenübertragungs- und Ortungssystem LiDAT mit erweitertem Spektrum von Serviceleistungen eingeführt. Auf der Intermat 2012 wird das neue LiDAT erstmals in der Öffentlichkeit präsentiert. Auf einer einheitlichen Plattform kann mit diesem System ein umfangreicher Maschinenpark von Liebherr-Baumaschinen wie auch von Fremdmaschinen verwaltet werden. LiDAT erlaubt somit universales Flottenmanagement aus einer Hand.

Das Bild zeigt mehrere Liebherr-Krane im Einsatz beim Großprojekt der Augustinum-Gruppe im Meersburger Kurgebiet. Generalunternehmer Christian Schmid vom Baltringer Bauunternehmen Matthäus Schmid, der schon mit dem Bau des Stuttgarter Augustinus „Am Killesberg“ betraut war, äußert sich „sehr zufrieden“ über den Bauverlauf. Bild: Reinhold Adolph

kam zu dem Ergebnis, dass sich das 80 : 20-Verhältnis genau umkehren würde. Von Basel II war zu jener Zeit noch nicht die Rede, doch schon damals hatte sich die betriebswirtschaftliche Lehrmeinung durchgesetzt, nach der Lagerhaltung schlecht sei und ein nicht eingesetzter Kran nur gebundenes Kapital ist.

Als dann 1999 entschieden wurde, Basel II aus der Taufe zu heben, waren die Zeiten der „stillen Reserven“ endgültig vorbei. Obwohl Basel II erst zum 1. Januar 2007 in Kraft trat, begannen die Kreditinstitute damit, die Basel II-Kriterien schon deutlich früher umzusetzen. Plötzlich ging es nur

noch darum, sich bilanziell zu entlasten, um ein möglichst gutes Rating zu erhalten – und damit möglichst gute Kreditkonditionen. Da passte die Eigentumbildung, die Bildung stiller Reserven und damit insbesondere die Anschaffung von Investitionsgütern überhaupt nicht mehr in die Zeit. Zudem hatte es die Baubranche ohnehin schon schwer genug, überhaupt noch mit Krediten versorgt zu werden.

Doch Basel II war 1995 noch fern und kann nur bedingt erklären, warum sich die prognostizierten Veränderungen in beinahe revolutionärer Geschwindigkeit vollzogen. Ein ganz ent-



Ein Wilbert WT 205L e.tronic, im Einsatz an der Aareal Bank in Wiesbaden.

deutsche Turmdrehkranhersteller mit dem Rücken zur Wand.

Es begann die Zeit der Übernahmen. Den Anfang sollte Wolffkran machen, damals noch Teil des MAN-Konzerns. Im Herbst wurde eine Pressekonferenz einberufen, auf der die Übernahme der „Wölffe“ durch Potain bekannt gegeben werden sollte. Die Pressekonferenz wurde dann kurzfristig wieder abgesagt, weil, wie sich fast ein Jahr später herausstellen sollte, sich der französische Hersteller für BKT als Braut entschieden hatte. Eine Entscheidung, die wahrscheinlich auch mit der BKT-Produktlinie der spitzenlosen Obendreher zu tun hatte.

Obendreher ohne Spitze waren etwa ab Mitte der 1990er Jahre auf zahlreichen Märkten immer populärer geworden, weil diese bei Höhenbeschränkungen bei vergleichsweise niedriger Aufbauhöhe noch relativ große Hakenhö-

*Ein ganz entscheidender Anlass, der praktisch wie ein Brandbeschleuniger wirkte, war die Wiedervereinigung.*

scheidender Anlass, der praktisch wie ein Brandbeschleuniger wirkte, war die Wiedervereinigung.

Es waren große Versprechen, mit denen die schwarz-gelbe Regierung unter Helmut Kohl den Menschen etwaige Ängste vor der Wiedervereinigung nehmen wollte. Niemandem werde es schlechter, vielen aber besser gehen und in wenigen Jahren werde man die neuen Bundesländer in „blühende Landschaften“ verwandelt haben. Ein Weg, die notwendigen Investitionen dafür auszulösen, war die Gewährung von Investitionszulagen.

Goldgräberstimmung erfasste auch die Turmdrehkranbranche und fand ihren Höhepunkt im Jahr 1994, als 5.100 Turmdrehkrane in Deutschland abgesetzt wurden. Eine ungeheure Zahl, wenn man bedenkt, dass

Branchenkennner seinerzeit das Volumen für einen „gesunden“ Austauschmarkt (West) auf etwa 1.000 Krane pro Jahr beziffernten. In etwa drei Jahren also hatte der deutsche Markt den gesamten Austauschbedarf für ein ganzes Jahrzehnt vorweggenommen, während gleichzeitig die Baukonjunktur zu erlahmen begann.

Der Abschwung auf einzelnen Märkten stellt natürlich für einen „global player“ kein Problem dar. Doch Mitte der 1990er Jahre gab es unter den Turmdrehkranherstellern im Prinzip nur zwei „global player“: Liebherr und Potain. Andere Hersteller konzentrierten sich eher auf Einzelmärkte, darunter in der Regel der Heimatmarkt. Ein weiterer Boom-Markt jener Zeit war Südostasien, die sogenannten Tigerstaaten. Doch auch die „Tigerstaaten“-Blase platzte 1997 und so standen plötzlich drei



BKL hat auch „Wölffe“ in der Flotte.

### 35 für Olympia

Liebherr-Turmdrehkrane prägen derzeit das Stadtbild von Sotschi, Russland, dem Austragungsort der Olympischen Winterspiele 2014. Beim Bau diverser Sportstätten und verschiedener Infrastrukturprojekte dominieren die gelben Turmdrehkrane von Liebherr das Blickfeld. Die Baumaßnahmen des Olympischen Dorfes mit dem Zentralstadion, das Eislaufstadion, die Eishockey-Arena und das Medienzentrum werden überwiegend mit Liebherr-Turmdrehkranen realisiert. Die Liebherr-Russland OOO vermietet an mehrere Baufirmen Liebherr-Obendreherkrane der Baureihen EC-H und EC-B. Die Infrastrukturprojekte wie der Bahnhof, ein Einkaufszentrum sowie der Brückenbau über den Fluß Mzimta werden ebenfalls mit Liebherr-Turmdrehkranen realisiert. Für den Bau der Eisenbahnbrücke über die Mzimta werden zwei Liebherr-Turmdrehkrane der Baureihe EC-H eingesetzt. Die Obendreherkrane erreichen freistehende Hakenhöhen von annähernd 85 m. Der 550 EC-H 40 Litronic und der 200 EC H 10 FR.tronic werden auf verstärkten 500 HC-Türmen montiert, um die Standsicherheit in dem erdbebengefährdeten Gebiet zu gewährleisten. Die Brücke führt den Bahn- und Autoverkehr von Sotschi über den Fluss Mzimta zum Austragungsort der olympischen Skiwettbewerbe. ▼



hen ermöglichten. Auch wenn die Popularität der Spitzenlosen bisweilen wie eine Modeerscheinung anmutete – die Hersteller wollten selbstverständlich in diesem Segment mitmischen. Potain tat dies durch die Übernahme von BKT.

Neben BKT aber – das war schon 1998 ein eher offenes Geheimnis – stand auch der in Trier ansässige Hersteller Peiner zum Verkauf und wurde schließlich vom US-Baumaschinenkonzern Terex übernommen, der zu jener Zeit in ausgesprochener Kauf-laune war. So übernahm der Konzern auch noch den italienischen Turmdrehkranhersteller Comedil, was am Ende das Schicksal des Turmdrehkranherstellers „Peiner“ und des Kranwerks in Trier endgültig besiegelte.

Nun gehören Übernahmen, das Verschwinden namhafter Marken oder die Schließung von Werken zwar nicht unbedingt zum marktwirtschaftlichen Alltag, aber sie sind auch nichts Ungewöhnliches. Als ungewöhnlich aber darf – insbesondere für eine Branche, der eher das Prädikat „konservativ“ anhaftete – gelten, in welcher Rasanz und Nachhaltigkeit sich der Turmdrehkranmarkt in Deutschland veränderte.

Die Absatzzahlen für Turm-

drehkrane waren ab Mitte der 1990er Jahr im Sinkflug. Nur einmal noch – im Jahr 2000 – wurde die 1.000er Marke mit 1.113 Kranen überschritten. Ja und dann kam 2002, als gerade noch 271 Baukrane in Deutschland abgesetzt werden konnten.

*Doch auch die „Tigerstaaten“-Blase platzte 1997.*

Neben den Herstellern waren angesichts solch deprimierender Zahlen aber vor allem auch die Turmdrehkranhändler alles andere als glücklich. Mehr oder weniger aus der Not heraus eröffneten oder intensivierten diese das Geschäftsfeld „Turmdrehkranvermietung“ – und sorgten so dafür, dass die 1995 erstellte Prognose in nahezu revolutionärer Geschwindigkeit Realität wurde.

Doch die Turmdrehkranvermietung selbst war alles andere als ein erfreuliches Geschäft. Bei nachlassender Baukonjunktur warteten Mitte der 1990er 35.000, vielleicht sogar 40.000 Baukrane auf Kundschaft. Das setzte natürlich die Vermietpreise unter

Liebherr Obendreher in und um Sotschi im Einsatz.



Zwölf Potain-Krane kamen Ende 2009 in Abu Dhabi an. Bei sieben dieser Krane handelt es sich um Modelle mit wippendem Hilfsausleger, darunter drei Krane MR 605 B mit einer maximalen Tragfähigkeit von 32 t. Außerdem kommen ein MR 615 B mit einer Tragfähigkeit von 32 t, ein MCR 225 A und ein MR 225 A mit einer Tragfähigkeit von jeweils 14 t sowie ein MR 295 mit einer Tragfähigkeit von 20 t zum Einsatz.

### Größter Einzelauftrag der Firmengeschichte

Schreiber Baumaschinen, Maniowoc-Händler für Potain-Krane in Norddeutschland, hat von der Zechbau GmbH den größten Einzelauftrag in der 70-jährigen Firmengeschichte erhalten. Der Vertrag sieht die Lieferung von 15 Obendrehern vor, darunter sieben MDT 218 A, drei MDT 308, zwei MDT 128 und einen MDT 178. Einige der Krane kommen beim Bau des neuen Vodafone-Komplexes in Düsseldorf zum Einsatz. ▼

Druck, die schon bald in einigen Kranklassen dieses mehr als grässliche 0,7 %-Niveau erreicht hatte. Dass sich bei solchen Schnäppchenpreisen kaum ein Endkunde für die Anschaffung eines Krans erwärmen konnte ist verständlich.

Hersteller, Händler und Vermieter aber hatte nur die Chance, auf den möglichst raschen Abbau der Überkapazitäten zu hoffen. Tatsächlich sank der Kranbestand in Deutschland von 35.000/40.000 nach Einschätzung des damaligen Geschäftsführers der Potain GmbH in Walldorf, Norbert Pick, auf etwa 30.000 Baukrane im Jahr 2001. Tendenz: Weiter abnehmend.

Die weltweite Nachfrage nach Turmdrehkränen und auch nach gebrauchten Turmdrehkränen half, die bis 1995/1996 aufgebauten Überkapazitäten zu reduzieren, doch von einer durchgreifenden Erholung konnte auch da noch nicht die Rede sein. Die Fachleute waren sich zwar angesichts der nun allmählich anziehenden Baukonjunktur und abgebauter Überkapazitäten sicher: „Der Markt wird wieder kommen – die große Frage ist wann? (vgl.: KRANMAGAZIN Nr. 39). Am Ende aber stellte sich heraus, dass es wohl eher beim „Silberstreif am Horizont“ bleiben sollte.



Im Bild von links nach rechts: Peter Feldhaus, Zechbau; Ulf Hoppe, Zechbau; Burkhard Schmidt, Zechbau; Gerd Haladuda, Maniowoc; Heinz-Rüdiger Broehl, Schreiber; Bernd Burzlaff, Schreiber.

Tunnelbaustellen in Großbritannien.  
Mit dabei ein MD 560 D von Potain.

Zwar registrierten die Kranvermieter ab etwa 2003 wieder eine höhere, ja zufriedenstellende Auslastung, doch es bewahrheitete sich einmal mehr, dass es ungleich leichter ist, die Preise zu ruinieren, als sie – trotz guter Auslastung – wieder auf ein vernünftiges Niveau zu bringen. Die Vermietpreise stagnierten offenbar auf niedrigem Niveau oder erholten sich nur schleppend, und auch der Neukranabsatz erreichte trotz robuster Wirtschaftsdaten nicht annähernd Boom-Niveau.

Der deutsche Markt blieb innerhalb Europas selbst oder gerade in den Boom-Zeiten für die Hersteller ein Nischenmarkt und für Kranvermieter ein ausgesprochen schwieriges Betätigungsfeld. Fast überall war es erfreulicher, was aber auch in gewisser Weise zu einer Professionalisierung des Vermietgeschäfts führen musste, die sich gerade aktuell abzeichnet.

Die Turmdrehkranvermietung in Deutschland ist ja – jedenfalls in der aktuellen Ausformung – nicht „organisch“ gewachsen, sondern das Ergebnis eines Kollaps. Die Händler verkauften keine Krane mehr, also begannen sie Krane zu vermieten, allerdings noch in den Händlerstrukturen. Diese sahen vor, dass ein Händler/Vermieter die Krane eines Herstellers in einem exklusiven Vertriebsgebiet vermarktete.

Die Absatzzahlen für Turmdrehkrane waren ab Mitte der 1990er Jahr im Sinkflug.

Ausgerechnet der Kranhersteller Wolffkran durchbrach diese Strukturen. Nachdem die Übernahme durch Potain gescheitert war, stellte sich das Unternehmen neu auf – und nahm die Turmdrehkranvermietung in die eigenen Hände, was die Wolffkranhändler selbstverständlich, vorsichtig ausgedrückt, keineswegs glücklich machte. Der Hersteller vermietete nun seine Krane über ein Niederlassungssystem in den unterschiedlichen Regionen Deutschlands selbst – und fasste nach und nach auch international Fuß.

Den umgekehrten Weg beschritt der ehemalige Wolffkran-



händler Wilbert. Das Unternehmen begann ab 2005 – mit dem WT 200 e.tronic – selbst als Hersteller in Erscheinung zu treten, ein Schritt, der Brancheninsidern bis heute großen Respekt abverlangt. Auch Wilbert aber hat sich als Hersteller und Vermieter zugleich auch international ausgerichtet.

Ist dies also die Zukunft der Turmdrehkranvermietung? International, nicht national oder gar regional? Auf jeden Fall haben – ja mussten – sich viele Turmdrehkranvermieter schon bald weitere Betätigungsfelder erschlossen. Sei es, dass man weitere (baunahe) Dienstleistungen, wie Vermietung von Baucontainern oder anderen Baumaschinen, mit anbot, sei es, indem man das Tätigkeitsgebiet –



**BKL**  
BAUKRAN LOGISTIK

Turmdrehkrane 13 - 750 mt  
Autokrane bis 400 t / Mobilbaukrane bis 121 mt  
Vermietung / Verkauf / Komplettservice  
24 Stunden Notdienst an 7 Tagen

**Bundesweite Vermietung von Turmdrehkranen**

**LIEBHERR**

**WOLFFKRAN**

**CATTANEO**

**POTAIN**  
by Manitowoc

**LINDEN COMANSA**

Hannover  
Frankfurt am Main  
München

Tel. + 49 (0)5171 / 98809-60  
Tel. + 49 (0)69 / 1534784-430  
Tel. + 49 (0)8121 / 2248-171

[www.bkl.de](http://www.bkl.de)

[info@bkl.de](mailto:info@bkl.de)

Seit Januar 2011 sind bei Rizzani de Eccher, einem der führenden Bauunternehmen Italiens, neun Terex Turmdrehkrane im Einsatz, die unweit Triest den Bau der neuen Wohn- und Freizeitanlage „Portopiccolo“ in der Bucht von Sistiana unterstützen.



auch auf internationale Märkte – ausweitete.

BKL zum Beispiel ließ im vergangenen Jahr gleich mehrfach aufhorchen. So hat das Unternehmen mit der feierlichen Eröffnung einer Niederlassung in Frankfurt am Main seinen Anspruch, überregionaler, deutschlandweiter Turmdrehkranvermieter zu sein, unterstrichen. Allein dies ist schon ein Beleg dafür, dass zumindest BKL den Weg aus den traditionellen Händlerstrukturen heraus beschreitet. Beinahe revolutionär aber mutet an, dass das

## *Die Turmdrehkranvermietung in Deutschland ist nicht „organisch“ gewachsen, sondern das Ergebnis eines Kollaps.*

Unternehmen inzwischen mit Liebherr, Potain, Wolffkran und Comansa Krane von vier Herstellern anbietet.

Die Logik hinter dieser Entscheidung klingt überzeugend: Der Kunde – egal ob Mieter oder Käufer – verlangt nach maßgeschneiderten Lösungen und kann die für ihn

passende Lösung wohl eher aus einem dermaßen umfangreichen Produktportfolio mehrerer Hersteller auswählen. BKL vollzieht damit eine Entwicklung nach, die man bei den Mobilkrandienstleistern schon seit einiger Zeit beobachten kann: Die „reirrassigen“ Vermietflotten, in denen lediglich Krane eines einzigen Herstellers betrieben werden, gehören ganz überwiegend der Vergangenheit an.

Ob BKL mit diesem Schritt einen Trend setzt, bleibt abzuwarten. Dass die Vermieter Wolffkran und Wilbert hingegen eher der eigenen Marke treu sein werden, dürfte sicher sein. Doch wie sieht es mit den übrigen Herstellern aus? Ist es vorstellbar, dass auch weitere Hersteller das Vermietgeschäft, wenigstens partiell, selbst betreiben?

Es gibt auf Vermieterseite Stimmen, die genau davon ausgehen. Insbesondere, wenn es

um große Projekte geht, bei denen Krane im ganz hohen mt-Segment oder auch Sonderanfertigungen gefragt sind, wird das Risiko für den „klassischen“ Vermieter schnell unkalkulierbar. Um solche Lösungen zu entwickeln, muss ohnehin das Know-how der Hersteller in Anspruch genommen werden, die zudem die notwendigen Kontakte besitzen, einen solchen Kran weltweit zu betreiben und gegebenenfalls entsprechend neuer Anforderungen zu modifizieren.

Der Turmdrehkranmarkt bleibt also in Bewegung und scheint aktuell wieder an einem Scheidepunkt zu stehen. Die nach 1995 einsetzenden Veränderungen sind noch immer nicht abgeschlossen. Doch in einem sind sich eigentlich alle Marktteilnehmer einig: Soll der Turmdrehkranmarkt in Deutschland wieder auf die Beine kommen, kann es – um mit den, auf die Mobilkranbranche gemünzten Worten Doron Livants, Managing Director Hovago Cranes B.V., zu sprechen (vgl.: KM 60, S. 16 ff) – auch für diese Branche nur eine Devise geben: **Raise Rental Rates!** **KM**

11 LC 160 und 21 LC 290 in München.

